



Partnerbetriebe für jede Schule in NRW



Ein Partnerbetrieb erleichtert es Schulen, Fachwissen von außen in den Unterricht einzubeziehen. Schülerinnen und Schüler erhalten einen realistischen Einblick in die Berufswelt.

Handlungsempfehlungen für eine erfolgreiche Partnerschaft mit Unternehmen

Schulen erschließen sich durch dauerhafte Partnerschaften mit Betrieben neue Möglichkeiten. Sie setzen damit Impulse für eine lebensnahe Berufswahlorientierung der Schülerinnen und Schüler und gewinnen Fachkompetenz von außen. Die Lerninhalte erhalten einen stärkeren Alltags- und Praxisbezug, wodurch die Motivation der Schülerinnen und Schüler steigt. Nicht zuletzt prägt sich durch eine Partnerschaft in der Öffentlichkeit ein modernes Schulprofil. Kurzum: Partnerschaften von Schulen mit Unternehmen und mit Wirtschaftsverbänden sind ein wirkungsvolles Instrument zur Stärkung der Qualität von Unterrichts- und Schulentwicklung.

Wenn auch Sie planen, eine dauerhafte Kooperation Ihrer Schule mit einem Betrieb, einem Verband oder einer Wirtschaftsorganisation zu begründen, bietet Ihnen die folgende Handlungshilfe eine Übersicht über die wichtigsten Punkte und Handlungsschritte, die es dabei zu beachten gilt. Sie richtet sich zunächst an Schulleiterinnen und Schulleiter. Schon zum frühestmöglichen Zeitpunkt sollten allerdings Kolleginnen bzw. Kollegen (z.B. die Fachkonferenzvorsitzenden) in die Planung einbezogen werden. Auch ihnen soll daher die Handlungshilfe eine Orientierung bieten.

Diese Handlungshilfe ist kein „Rezeptbuch“, dessen Anweisungen Schritt für Schritt zu einer Partnerschaft führen. Sie schafft eine gute Grundlage eine erfolgreiche Partnerschaft aufzubauen. Dabei sind natürlich die örtlichen Bedingungen zu berücksichtigen. Eine ausführliche, umfassend verlinkte Version dieses Leitfadens finden Sie im Portal „Partnerbetriebe für jede Schule in NRW“: www.partnerbetriebe.nrw.de

Überlegen Sie sich, was Sie mit einer Partnerschaft für Ihre Schule erreichen wollen.

Am Anfang des Planungsprozesses sollten Sie sich gemeinsam mit Kollegen Ihre Ziele und Erwartungen bewusst machen. Fragen Sie sich beispielsweise, in welcher Richtung Sie das Profil Ihrer Schule stärken wollen und wie eine Partnerschaft mit einem Unternehmen/einer Organisation dazu beitragen kann. Dabei sollte eine Partnerschaft immer auch Ihren Möglichkeiten angepasst sein. Überlegen Sie sich: Wie sind an der Schule die räumlichen, technischen sowie finanziellen und personellen Möglichkeiten? Welche Voraussetzungen müssen geschaffen werden, um eine Partnerschaft erfolgreich zu gestalten? Welche Unterstützung erwarten Sie vom Unternehmen, z.B. beratender, technischer und/oder finanzieller Art?

Was für ein Betrieb passt zu Ihren Zielvorstellungen?

Wenn Sie eine Vorstellung davon haben, wie eine Partnerschaft mit einem Betrieb oder einer Organisation zu Ihrer Schulentwicklung beitragen soll, ist es nur noch ein kleiner Schritt zur Überlegung, was für einen Betrieb Sie als Partner unterstützen kann. Beziehen Sie dabei Größe, Branche, Standort, Unternehmenskultur etc. mit ein. Vernachlässigen Sie dabei „die Kleinen“ nicht: Gerade das Profil kleiner und mittelständischer Unternehmen ermöglicht direkte und schnelle Kontakte und bietet damit oftmals genau die Bedingungen, Sie optimal unterstützen zu können. Besondere Möglichkeiten bieten Partnerschaften mit mehreren kleineren Unternehmen (z.B. im Rahmen von Netzwerken) für Haupt- und Realschulen.



Welche Betriebe gibt es in Ihrem Schulumfeld?

Je näher ein Unternehmen räumlich zur Schule liegt, um so günstiger ist es für eine Partnerschaft. Daher sollten Sie sich informieren, welche Betriebe es in Ihrer Nachbarschaft gibt. Wie sind diese Betriebe zu erreichen? Was produzieren oder verkaufen sie?

Machen Sie sich ggf. eine Liste von Unternehmen, die für Sie in Frage kommen.

Nutzen Sie dazu auch Ihre privaten Kontakte und die Kontakte der Eltern ihrer Schülerinnen und Schüler. Informieren Sie sich soweit wie möglich über die Unternehmensprofile, z.B. im Internet. Über Adressen und Informationen verfügen z.B. die regionalen Beiräte Schule und Beruf, Kammern, Arbeitskreise Schule/Wirtschaft, sowie regionale Wirtschaftsverbände etc.

Entwickeln Sie Ideen für Aktivitäten, die Sie mit einem Partnerunternehmen umsetzen wollen.

Überlegen Sie mit den Fachkonferenzvorsitzenden, wo eine unterrichtliche Verbindung mit Unternehmen Sinn machen würde. Setzen Sie lieber auf wenige kleine Vorhaben (z.B. Unterrichtsbesuche, gemeinsame Schulstunden, Vorträge von Azubis und Berufserfahrenen im Unterricht, Unterstützung einer Schülerfirma, Wirtschaftsplanspiele). Zahlreiche Beispiele für Aktivitäten mit Unternehmen finden Sie im Portal „Partnerbetriebe für jede Schule in NRW“ und in diesem Leitfaden.

Bilden Sie ein Organisationsteam.

Binden Sie das Thema in Ihr Kollegium ein: Bauen Sie ein Team auf, in dem die Verantwortlichkeiten klar benannt sind und ein Ansprechpartner für die Partnerschaft nach außen festgelegt ist.

Entwerfen Sie ein Konzept.

Haben Sie einige denkbare, praktikable unterrichtliche Verbindungen, dann bereiten Sie ein kleines Konzept vor, mit dem Sie an das Unternehmen herantreten können. Beide Seiten sollten von der Partnerschaft profitieren. Überlegen Sie daher auch sehr genau, welchen Nutzen das Unternehmen von dieser Partnerschaft haben könnte.

Wie wollen Sie die Partnerschaft in die Schulstruktur einbauen?

Sorgen Sie dafür, dass die Partnerschaft schon wegen der Nachhaltigkeit ins Schulprogramm aufgenommen wird. Hieraus entsteht eine auch von Kolleginnen und Kollegen einforderbare Verpflichtung. So schaffen Sie die Voraussetzung dafür, dass die Partnerschaft Bestandteil des schulischen Alltags wird und dauerhaft die Schulentwicklung unterstützt.

Suchen Sie Beispiele und Unterstützung.

In ganz Nordrhein-Westfalen gibt es zahlreiche Beispiele erfolgreicher Partnerschaften von Schulen und Betrieben. Diese können in jeder Planungsphase Ihrer Partnerschaft für Sie von Nutzen sein. Eine Vielzahl von Beispielen finden Sie in der Datenbank Partnerbetriebe im Portal „Partnerbetriebe für jede Schule in NRW“. Darüber hinaus bietet das Portal einen guten Überblick über die konkreten Unterstützungsangebote von schulischen Institution und von Wirtschaftsverbänden (z.B. Beiräte Schule und Beruf, IHK, HWK, Arbeitskreise Schule/Wirtschaft sowie regionale Koordinierungsstellen im Ausbildungskonsens etc.).



Wie finden Sie regionale Netzwerke?

In fast allen Regionen NRWs sind Initiativen, Verbände und Institutionen tätig, die Sie beim Aufbau Ihrer Partnerschaft unterstützen können, von der Beratung bis hin zur Kontaktabahnung. Nehmen Sie mit diesen Kontakt auf. Informationen erhalten Sie auch bei den zuvor benannten Institutionen und Verbänden.

Nehmen Sie Kontakt mit dem Unternehmen auf.

Der Erstkontakt zu einem Unternehmen sollte durch die Schulleitung erfolgen. Wenden Sie sich an die Geschäftsleitung und bitten Sie um einen Termin, bei dem Sie (in maximal einer Stunde) Ihr Konzept vortragen. Sie können Ihre Erfolgsaussichten bereits im Vorfeld erhöhen, indem Sie Ihr Vorgehen mit einem Vertreter der regionalen Kammern und Verbände abstimmen.

Konkretisieren Sie ihre Idee zusammen mit Ihrem potenziellen Partner.

Stimmen Sie mit dem Betrieb anhand von dessen Möglichkeiten ab, wie und in welcher Form Ihre Zusammenarbeit umgesetzt werden kann. Was sind die konkreten, gegenseitigen Erwartungen, z.B. was Leistung und Gegenleistung oder die Intensität der Zusammenarbeit betrifft. Planen Sie gemeinsam ein erstes Testprojekt, um zunächst mit einigen kleineren Maßnahmen zu starten.

Die Basis der Zusammenarbeit: Der Kooperationsvertrag.

Formal sind Kooperationen auch per Handschlag möglich. Dennoch empfiehlt sich eine detaillierte, schriftliche Vereinbarung. Entwerfen Sie eine entsprechende Absichtserklärung, die sie dann durch die schulischen Gremien bringen, damit die



gegebenenfalls auch in den internen Medien Ihres Partnerbetriebs (z.B. Mitarbeiterzeitschrift, Intranet, schwarzes Brett). Informieren Sie die Eltern (z.B. mit einem Elternrundbrief) und halten Sie sie auf dem Laufenden.

Tauschen Sie sich mit Kollegen aus.

Im Austausch mit anderen Schulen können Sie den Gewinn aus Ihrer Partnerschaft noch vergrößern. Zudem ist es leichter, eventuellen Problemen zu begegnen, wenn man gegenseitig von Erfahrungen profitieren kann. Oftmals bieten hier die regionalen Institutionen wie Beiräte Schule und Beruf, Arbeitskreise Schule/Wirtschaft, Wirtschaftsverbände und Kammern Möglichkeiten, um mit Kollegen in Kontakt zu kommen.

Ziehen Sie regelmäßig Bilanz.

Eine kleine, unkompliziert gehaltene Bilanzierung (die keinen wissenschaftlichen Kriterien genügen muss) kann erheblich zur Fortentwicklung Ihrer Partnerschaft beitragen und ermöglicht es Ihnen, Ihre Erfahrungen optimal zu nutzen. Was haben Sie sich vorgenommen, was haben Sie erreicht? Wo besteht Verbesserungsbedarf, was kann für zukünftige Aktivitäten übernommen werden? Mögliche Kriterien sind etwa Motivation und Lernerfolg der Schülerinnen und Schüler, Auswirkungen auf den regulären Unterricht oder das Bild der Schule in ihrem Umfeld.



Partnerschaft auch von der Schulkonferenz abgesegnet wird. Auf beiden Seiten sollten die verantwortlichen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner benannt sein. Ordnen Sie Zuständigkeiten jeweils Ihnen oder Ihrem Partner eindeutig zu. Verabreden Sie konkrete Maßnahmen, um Ihre Ideen umzusetzen und halten Sie diese in der Vereinbarung fest. Beraumen Sie regelmäßige Treffen an. Setzen Sie einen Revisionsstermin und bringen Sie mögliche Weiterentwicklungen der Zusammenarbeit in die Vereinbarung ein. Vereinbaren Sie auch konkrete Maßnahmenschritte zur Umsetzung der Aktivitäten. Die Grundlagen der Zusammenarbeit sollten festgelegt werden, mit der Möglichkeit der Veränderung und Weiterentwicklung.

Rühren Sie die Werbetrommel.

Wenn Sie zu einer ersten Einigung kommen, schlagen Sie immer vor, diese gemeinsam mit dem Unternehmen der örtlichen Presse vorzustellen. Berichten Sie in Ihren eigenen Medien (z.B. Schülerzeitung, Webseite) über ihre Partnerschaft,

Handlungsempfehlungen für erfolgreiche Partnerschaften zwischen

Schulen

- Legen Sie Ihre Erwartungen und Ziele fest
- Schätzen Sie Ihre Leistungsfähigkeit ein
- Bilden Sie ein Organisationsteam und klären Sie die Verantwortlichkeiten
- Überlegen Sie sich, mit was für einem Unternehmen Sie kooperieren wollen
- Entwickeln Sie Ideen für Aktivitäten
- Planen Sie den Einbau der Partnerschaft in die Schulstruktur
- Nutzen Sie Beispiele und Unterstützungsangebote
- Informieren Sie sich über bestehende Netzwerke

und

Unternehmen

- Fixieren Sie ihre Ziele und die Erwartungen an eine Partnerschaft mit einer Schule
- Schätzen Sie Ihre Ressourcen und Kapazitäten für Partnerschaften ein
- Organisieren Sie die Partnerschaft innerhalb Ihrer Unternehmensstruktur
- Skizzieren Sie, welche Rahmenbedingungen ihre Partnerschule erfüllen sollte
- Entwickeln Sie konkrete Ideen für Aktionen mit der Schule
- Nutzen Sie Beispiele und Unterstützungsangebote
- Informieren Sie sich über bestehende Netzwerke

- Konkretisieren Sie gemeinsam Ihre Ideen
- Entwickeln Sie gemeinsam ein Arbeitsprogramm
- Vereinbaren Sie regelmäßige Treffen und Revisionsstermine
- Schließen Sie einen Kooperationsvertrag ab
- Rühren Sie die Werbetrommel
- Tauschen Sie sich mit anderen Partnerschaften aus
- Bilanzieren Sie:
Was haben Sie sich vorgenommen und erreicht?
Wo besteht Verbesserungsbedarf?



Kooperationsroutine

Durchführung, Bilanzierung, Wiederholung,
Einbringung neuer Ideen

Was sind Partnerschaften zwischen Schulen und Betrieben?

Partnerschaften zwischen Schulen und Betrieben sind dauerhaft angelegte Kooperationen von Schulen und Unternehmen, um gemeinsam die Schulentwicklung zu fördern. Hierzu zählen auch Verbund- und Netzwerkpartnerschaften zwischen mehreren Unternehmen und Schulen. Als wichtiger Bestandteil des Schullebens sollten Partnerschaften mit Unternehmen im Schulprogramm verankert sein.

Warum Partnerschaften zwischen Schulen und Betrieben?

Vorteile für Schulen:

Schulen profitieren in besonderer Weise von Partnerschaften mit Unternehmen. Ohne großen Aufwand ergeben sich Vorteile für die Schule, für den Unterricht und damit sowohl für Schülerinnen und Schüler als auch für die Unterrichtenden:

- Alltagsnähere Gestaltung des Unterrichts
- Förderung neuer Unterrichtsformen
- Gewinn unternehmerischen Fachwissens von Außen
- Einblick für Lehrkräfte in andere Berufe
- Lehrkräfte bleiben am Puls der Zeit
- Schülerinnen und Schüler erhalten realistischen Einblick in die Berufs- und Arbeitswelt
- Lebensnahe Berufsorientierung

Die Schule selbst kann von den Erfahrungen der Partnerunternehmen in der Organisations- und Teamentwicklung, profitieren. Die Motivation der Schülerinnen und Schüler verbessert sich und nach außen prägt sich ein modernes Profil der Schule.

Was sind Netzwerkmodelle für Partnerschaften zwischen Schulen und Betrieben?

Neben 1:1 Partnerschaften bieten auch so genannte Netzwerkpartnerschaften für Schulen und Betriebe eine Reihe von Vorteilen. Neben einer großen Flexibilität reduziert sich der Pflegeaufwand

für die Partnerschaften durch den Aufbau von Netzwerken für beide Partner zum Teil erheblich. Die vielen in NRW bereits bestehenden Netzwerkpartnerschaften lassen sich im Kern in folgende vier Grundmodelle zusammenfassen:

• eine Schule – mehrere Betriebe

In vielen Fällen sind in Nordrhein-Westfalen einzelne Schulen Partnerschaften mit mehreren, oftmals kleineren Betrieben eingegangen. Die Koordination liegt dabei in der Regel bei den Schulen.

• eine Schule – eine Handwerkerkooperative

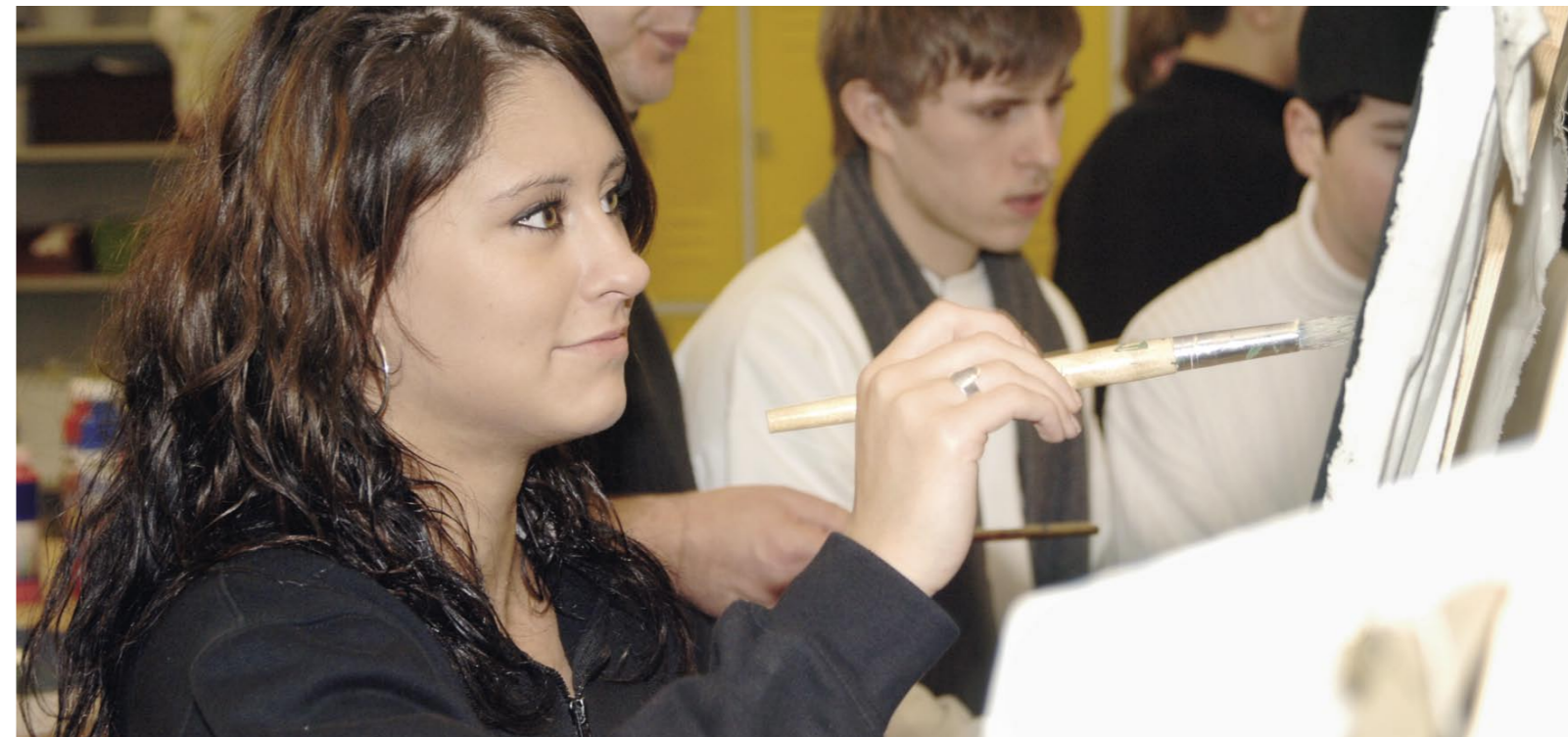
Vielfach haben sich heute Handwerksbetriebe zu kundenorientierten Kooperativen zusammengeschlossen, in denen Betriebe verschiedener Gewerke zusammenarbeiten. Für Schulen sind oft Partnerschaften mit diesen Verbänden möglich. Der Hauptvorteil liegt darin, dass nicht einzelne Gewerke angesprochen werden müssen, sondern diese schon untereinander kooperieren.

• mehrere Schulen – ein Betrieb

Insbesondere große Unternehmen unterhalten oft mehrere Partnerschaften mit verschiedenen Schulen. Oftmals sind diese Modelle zu ganzen Strukturnetzwerken zwischen den einzelnen Partnerschaften von Schulen mit den Unternehmensniederlassungen verdichtet.

• mehrere Schulen – mehrere Betriebe

In verschiedenen Regionen gibt es bereits Strukturen, die den Aufbau von Partnerschaften mehrerer Schulen mit mehreren Betrieben ermöglichen. Auf diese Art kann flexibel auf die Bedürfnisse von Schulen und Unternehmen eingegangen werden. In der Regel ist ein externer Koordinator bei der Koordination konkreter Aktivitäten im Rahmen des Netzwerkes tätig.



Was ist das Projekt „Partnerbetriebe für jede Schule in NRW“?

Mit „Partnerbetriebe für jede Schule in NRW“, einem Projekt des Ausbildungskonsens NRW, unterstützen das Land Nordrhein-Westfalen, die Partner im Ausbildungskonsens NRW und die Stiftung Partner für Schule NRW den Aufbau von dauerhaften Partnerschaften zwischen Schulen und Unternehmen. Schulen und Unternehmen erhalten umfangreiche Hilfsangebote zum Aufbau und zur Weiterentwicklung von Partnerschaften.

Was ist das Portal „Partnerbetriebe für jede Schule in NRW“?

Das Portal „Partnerbetriebe für jede Schule in NRW“ enthält in einer interaktiven Datenbank einen umfassenden Datenbestand zu Partnerschaften von Schulen mit Unternehmen in NRW. Unternehmen, Schulen und regionalen Vermittlern bietet das Portal umfangreiche Hilfestellungen in Form von

- Leitfäden zum Aufbau von Partnerschaften für Schulen und für Unternehmen

- Beispielen für erprobte Aktivitäten in Partnerschaften
- Muster-Verträgen und Kooperationsvereinbarungen
- Auszügen aus Schulprogrammen
- FAQ-Listen
- Linklisten
- Buchtipps

Im Portal „Partnerbetriebe für jede Schule in NRW“ finden Sie alle wichtigen Ansprechpartner von Institutionen aus Wirtschaft und Schulverwaltung mit ihren Unterstützungsmöglichkeiten. Eine umfangreiche Liste bietet einen Überblick über die wichtigsten vermittelnden Netzwerke und Initiativen. Darüber hinaus enthält das Portal eine Sammlung der Unterstützungsangebote von schulischen Institutionen und von Wirtschaftsverbänden (z. B. Beiräte Schule und Beruf, regionale Koordinierungsstellen im Ausbildungskonsens, IHK, HWK, Arbeitskreise Schule/Wirtschaft etc.)

www.partnerbetriebe.nrw.de

Beispielhafte Inhalte für Aktivitäten in Partnerschaften

Die folgende Liste enthält einige Anregungen für mögliche Aktivitäten von Schulen mit Partnerbetrieben. Sie ist locker nach Themengebieten geordnet und wird fortlaufend ergänzt. Sollten Sie weitere gute Ideen für Aktivitäten haben, nehmen Sie bitte Kontakt mit der Stiftung Partner für Schule NRW auf, damit wir die Aufstellung ergänzen können. Der Übersichtlichkeit halber stehen zu Beginn die allgemeinen Aktivitäten an die sich Beispiele für einzelne Unterrichtsfächer anschließen.

Berufswahlorientierung

- Veranstaltungen mit Unternehmensvertretern
 - Besuch des/der Auszubildenden in der Schule für Unterrichtsgespräche mit Schülerinnen und Schülern
- Vorträge des Unternehmens in der Schule
 - Ausbildungsmarkt der Branche
 - Anforderung an Azubis
- Veranstaltungen mit Unternehmen
 - Tagesworkshops
 - Berufsmärkte

Bewerbungstraining

- Eignungsgespräche
- Einstellung auf die schriftlichen und mündlichen Bewerbungsverfahren (ggf. in den Räumen des Partnerbetriebs)
- Simulation von Bewerbungssituationen

Tagespraktika und Hospitanzen

- Teilnahme von Klassen/Kursen/Schülerinnen und Schülern am Arbeitsprozess

Betriebspraktika für Schülerinnen und Schüler

- Betrieb reserviert Kontingente
- Praktikumsvorbereitung im Unterricht am Beispiel des Betriebs
- Langzeitpraktika

Betriebspraktika und Hospitanzen für Lehrerinnen und Lehrer

Betriebserkundungen/Unterricht im Unternehmen

Betriebserkundungen können je nach Geschäftsfeld des Partnerbetriebs sowohl in fachspezifischer Hinsicht den Unterricht bereichern, als auch der allgemeinen Darstellung eines Unternehmens als Beispiel dienen. Außerdem kann die Betriebserkundung im Hinblick auf die Berufswahlvorbereitung stattfinden und damit beispielsweise die Form einer Arbeitsplatzerkundung annehmen.

- Besichtigung von Betriebsanlagen zu Fachthemen je nach Partnerbetrieb
 - „Wasserkreislauf“ bei Wasserversorgern, „Ernährung“ in der Bäckerei, „Blutkreislauf“ in Krankenhäusern etc.
- Betriebserkundungen als Arbeitsplatzerkundungen

Nutzung der betrieblichen Infrastruktur

- Experimente in Firmenlabors
- Herstellung von Werkstücken

Arbeitsgemeinschaften

- Konzeption von Arbeitsgemeinschaften mit Unternehmensbezug
- Unterstützung von AGn durch den Betrieb
 - Foto-AG (Erstellung eines Bildbandes rund um Betrieb; Fotodokumentation und Beschreibung von Arbeitsplätzen und -vorgängen)
- Schülerfirmen
 - unterstützende Maßnahmen beim Aufbau und Funktionsweise einer Schülerfirma

Unterricht

- Konzeption von Projektunterricht gemeinsam mit Betriebsvertretern
 - Vorbereitung auf Betriebsbesichtigungen/Unterricht im Unternehmen

- Betrieb sorgt für Informationsmaterialien
- Vorträge, Unterrichtsgespräche
- Durchführung von Wirtschaftsplanspielen

Facharbeiten

- Bei Unternehmensbezogenen Themen: Hilfestellung für Schülerinnen und Schüler bei Themenfindung, Materialbeschaffung und Durchführung durch den Betrieb

Fachunterricht (ausgewählte Beispiele) Deutsch (Fächer übergreifend mit Kunst)

- Thema Werbung
 - eigene Texte an Materialien des Unternehmens
 - eigene Logos für das Unternehmen
 - eigene Entwürfe anhand des Unternehmensmaterials
 - Besprechung der Materialien mit Unternehmensvertretern
 - Präsentationen/Ausstellung der Ergebnisse (für die Mitarbeiter des Betriebs/für die Öffentlichkeit)
- Thema Aufsatzerziehung
 - Aufbereitung von Betriebserkundungen
 - Aufsätze anhand von Materialien des Betriebs (z.B. Artikel aus Pressematerialien)

Kunst

- multimediale Arbeiten zum Partnerbetrieb
 - virtueller, multimedialer Rundgang durch das Unternehmen
 - Fotoarbeiten zum Thema Unternehmen

Geschichte

- Regionalgeschichte
 - Entwicklung regionalgeschichtlicher Themen am Beispiel des Betriebs
 - Themenaufbereitung mit Hilfe des Betriebs (Orientierung am Tätigkeitsbereich des Betriebs, z.B. Geschichte der Gesundheitsversorgung am Ort mit Unterstützung

eines Unternehmens aus dem Bereich Medizinpflege]

- Wirtschafts- und Sozialgeschichte
 - Handwerker/Fabrikarbeiter früher und heute
 - Industrialisierung in der Region am Beispiel des Partnerbetriebs

Erdkunde / Sozialwissenschaft

- Thema Globalisierung
 - Bedeutung für Unternehmen am Beispiel des Partnerbetriebs
- Expertenvorträge durch Unternehmensvertreter
 - Themendiskussionen von Schülern und Betriebsvertretern
- Thema regionaler Wirtschaftsraum
 - Bedeutung/Position des Partnerbetriebs darin
- Thema soziale Marktwirtschaft
 - Mitbestimmung beim Partnerbetrieb

Mathematik

- Themenaufbereitung an wirtschaftsmathematischen Beispielen (z.B. Zahlen und Daten, Buchführung)
- Angebot von Wirtschaftsmathematik-Kursen mit Unterstützung des Betriebs



Werden Sie Partner!

Sie sind Schulleiter oder gehören zum Kreis der Schüler, Eltern und Lehrer?

Sie wünschen sich für Ihre Schule eine Partnerschaft mit einem Unternehmen? Nutzen Sie das Angebot im Portal „Partnerbetriebe für jede Schule in NRW“. Hier finden Sie Beispiele erfolgreicher Partnerschaften, hilfreiche Tipps und die regionalen Unterstützungsangebote in Ihrer Nähe. Nehmen Sie Kontakt mit den Ansprechpartnern der regionalen Koordinierungsstellen im Ausbildungskonsens, den Handwerkskammern, den Arbeitskreisen Schule/Wirtschaft oder den Beiräten Schule und Beruf auf. Die Kontaktdaten finden Sie ebenfalls im Portal „Partnerbetriebe für jede Schule in NRW“.

Kontakt

Stiftung Partner für Schule NRW

Detlef Kaenders
Projektleitung
Zollhof 2a
40221 Düsseldorf
T 0211.901 04 24
F 0211.901 04 20
E kaenders@partner-fuer-schule.nrw.de

Impressum

Stiftung Partner für Schule NRW

Roland Berger
Vorstand
Zollhof 2a
40221 Düsseldorf
T 0211.901 04 14
F 0211.901 04 20
E post@partner-fuer-schule.nrw.de

Ein Leitfaden der Stiftung Partner für Schule NRW in Zusammenarbeit mit dem Westdeutschen Handwerkskammertag, der Handwerkskammer Aachen und der Handwerkskammer Münster. Das Projekt wird finanziert mit den Mitteln des Ministeriums für Arbeit, Gesundheit und Soziales NRW und des Europäischen Sozialfonds.

Weitere Informationen: www.partnerbetriebe.nrw.de



Mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Union und des Landes Nordrhein-Westfalen

